Исторические Этюды

ТРИНАДЦАТЬ МУЖЧИН, КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ МИР

ДЖИН ЛАНДРАМ

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Кому сегодня не известны Sony, Honda, Apple Computer, Microsoft? А что мы знаем о людях, их создавших? Чем отличаются гении от обычных людей? Врожденными качествами или талантом, как принято считать? Действительно ли природа важнее воспитания, а наследственность преобладает над социальными факторами? Может показаться, что нет, если вы рассмотрите историю жизни таких великих людей, как Эдисон, Пикассо, Эйнштейн. Альберт Эйнштейн был гениальным ученым ядерной эры, Пабло Пикассо – самым культовым художникомXX века, а Томас Эдисон – наиболее плодовитым в истории изобретателем. Сходство жизненного опыта и поведенческих характеристик этих трех титанов прогресса поразительно. Эта совершенно обособленная группа личностей кроме общих черт имеет и различия. Об этом и многом другом интересном идет речь в увлекательной книге Джин Н. Ландрама "Тринадцать мужчин, которые изменили мир".

Артур Джонс самостоятельно разработал новую стратегию маркетинга. Он поставил первые экземпляры “Наутилуса” в “Канзас Сити Чифс” и “Бостон Ред Соке”. Эта стратегия имела два преимущества. Он продавал свое оборудование потребителям, имеющим хорошее финансовое положение. И, кроме того, успехи, быстро достигнутые профессиональными атлетами, создавали хорошую рекламу его оборудованию. Джонсу удалось создать своей продукции имидж благодаря тому, что он избрал правильную тактику распространения продукции и смог создать новую рыночную нишу. Он разрушил старое и создал новое.

- АРТУР ДЖОНС – БУНТАРЬ
  -
  - Личная история
  - Бизнес и личное выживание
  - Миллион бесплатных рекомендаций
  - Миллионы в бесплатной рекламе
  - Быстрые результаты тренировки, независимо от пола
  - Характеристика поведения
  - Дополнительная инновация
  - Успех бунтарства
- notes
  -

АРТУР ДЖОНС – БУНТАРЬ
Джин ЛАНДРАМ

Бунтарство часто является наиболее показательной чертой креативных личностей и инноваторов. Исследования их психологии показали, что они проявляют бунтарство с ранних лет. Они нетерпимы к безотчетному подчинению даже в школе. Они отказываются находится в одном ряду с посредственностью, чего обычно добиваются в школах. Инноваторы известны своим неприятием стремления бюрократов к сохранению статус-кво. Они отказываются действовать по книгам. Они пишут свою собственную "книгу" и вызывающи в своем отрицании традиций. Они разрушают существующую мудрость в традициях "созидательного разрушениям Скампетера.

Альберт Кэмус в "Бунтарем сказал: "Дух бунтарства может существовать только в обществе, чье теоретическое равенство скрывает огромное фактическое неравенство". Предприниматели и инноваторы стремятся разрушить эти священные догмы или "фактическое неравенство" и восстают для того, чтобы создать новое и другое. Они верят только в себя и свою интуицию. Они нетерпимы, к бюрократии и властям. Они отрицают общепризнанные правила поведения и платят за это репутацией сумасшедших, разрушительных, жестоких, маниакальных, эксцентричных и чокнутых. Они – иконоборцы, сверходержимые своими идеями.

Артур Джонс – настоящий бунтарь. Его мизантропическое отношение к жизни и бизнесу стало легендарным. Средства массовой информации изображали его как воплощение бунтаря, что можно видеть из представленных здесь цитат, мелькавших в прессе в 80-х годах:

"Уолл-стрит Джорнал" (март, 1981): "Эксцентричный патрон"

"Тайм" (июнь 1985): "Более удивительный, чем его машина"

"Форбс" (сентябрь 1983): "Неистовый"

"Ньюсуик" (август 1983): "Драчливый, нахальный, хвастливый"

"Эчелон" (июнь 1986): "Наполовину лунатик, наполовину гений"

"Спортвайс" (февраль 1983):"Дикарь с озера Елены"

"Таун энд Кантри" (октябрь 1980): "Садист-мизантроп – в лучшем случае и настоящий маньяк – в худшем", "Эксцентричный гений"

"Мани" (1983): "Странный в большей мере, чем выдающийся"

Темперамент Прометея является определяющим для созидательного процесса потому, что обладающие им ищут правду и нарушают правила. Джордж Гилдер восхищается этим иконоборческим духом: "Предпринимательство влечет за собой разбивание зеркала идеалов общества, так же как и зеркальных отражений идеалов руководства – и падение в скользкий и зловонный мусорный ящик креативности". Философия бизнеса Сэма Уолтона заключалась в нарушении правил. Он сказал, что успех его "Уол-Март" основан на философии: "Нарушать все правила. Плыть против течения. Идти другим путем. Игнорировать общеизвестную мудрость". Также поступал и Джонс.

Когда кто когда-либо захочет оставаться созидателем в добре и зле, должен, прежде всего, быть разрушителем и уничтожать ценности. Это высшее зло является неотъемлемой частью великого добра: это и значит – быть творцом.

Фридрих Ницше "Так говорит Заратустра"

"Самые молодые женщины, самые быстрые самолеты, самые большие крокодилы" – это философия и девиз мизантропичного, эксцентричного бунтаря по имени Артур Джонс. Все, что выходит за пределы нормы, было движущей силой жизни Джонса с тех пор, как он был подростком. Именно за этим он постоянно гнался на трех континентах. Женщины, самолеты и дикие животные каким-то образом компенсировали подсознательную психологическую незащищенность Джонса. Он тратил годы, исступленно преследуя самых молодых женщин, делая очень большие самолеты и охотясь на самых больших в мире крокодилов. Эти трофеи питали его жаждущее эго и возбуждали у него стремления такой интенсивности, какая редко встречается у людей. Джонс постоянно занимался изгнанием призраков юности и использовал эти победы взрослого, чтобы преодолеть некоторые невостребованные пристрастия детства. Его кредо стало названием ток-шоу, которое он пытался сделать вместе с Гордоном Лидди. Его эксцентричные высказывания о женщинах, самолетах и крокодилах являются доказательством его необычного жизненного стиля, одержимости поисками счастья и бунтарской натуры, что привело его к созданию империи "Наутилус".

Артур создал "Наутилус" в 1971 г . Внедренный им принцип переменного сопротивления (интенсификация работы мышц в каждый момент движения) эффективно "автоматизировал штангу". Это инновационное изобретение изменило методы тренировок по разработке мышц и породило "спортивное

поколение" 70-х и 80-х. Самовлюбленное "Я – поколение" было одержимо культом физической формы. Этот новоявленный образ мышления требовал быстрого получения превосходных результатов, и устройство "Наутилус" сделало это возможном в той мере, в какой невозможно было достичь этого раньше. Экономия времени, которой добился Артур Джонс, была невероятной. Он создал машину, при помощи которой можно было достичь прекрасных результатов в очень короткое время. Он разработал тридцать девять различных тренажеров между 1971 и 1985 годами, каждый из которых был предназначен для развития различных групп мышц. Оборудование "Наутилус" появилось в самое подходящее время и было воспринято как панацея для физического развития – "Наутилус" стал своего рода "Клинексом" революции в бодибилдинге.

Идея разработки "Наутилуса" родилась в конце 40-х, когда Джонс искал более "логичное" и "рациональное" решение для оптимизации физических упражнений. Он построил прототип "Наутилуса", когда жил и учился в Университете в Тулсе в 1948 году. Он оставил его там для потомков, как в дальнейшем поступал с тысячами прототипов, которые делал про всему миру. В течение двадцати двух лет, прошедших между его первой попыткой автоматизировать упражнения и выпуском его первой продукции в 1971 году, Артур Джонс объяснял сомневающимся людям как "автоматизировать штангу". Он проповедовал учение о том, что чередование нагрузок на различные группы мышц предпочтительнее, чем практика, обычно используемая штангистами. Согласно Джонсу, его тренажер может заставить работать любую группу мышц, даже самую слабую. Другими словами, слабые мышцы не являются ограничительным фактором в количестве работающих мышц. Машина может нейтрализовать самые слабые мышцы и дать возможность упражняющемуся усилить тренировку. Вот в чем заключается магия конструкции "Наутилуса". Но никто его не слушал. Джонс продолжал строить прототипы "Наутилуса" и оставлял их в гимнастических залах по всем Соединенным Штатам и от Центральной Америки до Африки. Никто из других созидателей спортивного оборудования не разделял убеждений Артура относительно "автоматизированной штанги". Эта близорукость в отношении рынков сбыта была такой же, как и в отношении изобретения шариковой ручки Марселем Бичем. Промышленные лидеры проявили благодушие и оставили рыночные возможности этого изобретения Артуру Джонсу, который занялся их разработкой в 1969 году, когда вернулся из Родезии. Он был разбит, подавлен, безработен и разочарован жизнью. Ему необходима была какая-

нибудь всепоглощающая задача, и ею стал “Наутилус”, чье время наконец пришло.

Когда в 1981 году “Уолл-стрит Джорнал” задал Джонсу вопрос, почему он достиг совершенства в том, чего другие промышленные лидеры сделать не смогли, он ответил: “Прежде чем я пошел вперед, поле моей деятельности находилось во власти миров, суеверий, неизвестности и полного обмана. Я преодолел все это, просто использовав логическое мышление”. Это логическое мышление является ничем иным, как правосторонним интуитивным мышлением.

Принцип переменного сопротивления Артура стал стержнем, который помог воплотить инновационную идею “автоматической штанги” в реальность.

Это устройство, “Наутилус”, позволяло человеку равномерно “разрабатывать” каждую группу мышц отдельно и все их в совокупности. Этот принцип преодолел недостаток, связанный со слабыми группами мышц. Интенсивность тренировок увеличилась, а затраты времени уменьшились. Эта комбинация импонировала новому поколению, которое было одержимо идеей бодибилдинга.

Конкуренты Джонса (“Йорк Барбелс” и “Юниверсал Джим Эквипмент”) и профессионалы неоднократно говорили, что он пытается сделать невозможное и его ждет поражение. Джонс ответил на эти советы специалистов в соответствии с его бунтарским характером:

Если бы я слушал советы специалистов, я бы вообще не занялся этим бизнесом. Они говорили, что я не смогу продавать крашеные машины – они должны быть хромированы; они говорили, что я не умею делать машины; они говорили, что машины должны быть многофункциональными (а не для одного упражнения), иначе я их не продам. Как всегда, специалисты ошиблись. Если даже они думают, что правы, я отношусь к этому с подозрением. У этих людей есть мнение и убеждения, но они не думают (“Нэйшен Бизнеса, июль 1985).

Вспыльчивей Джонс имел свое мнение обо веем, и у него сложились продолжительные отношения с прессой типа “любовь – ненависть”. В интервью журналу “Фитнесс” на вопрос, почему он смог добиться того, чего другие не смогли, он сказал, что общество имеет склонность “игнорировать, высмеивать, копировать, красть. Если вы посмотрите назад в историю науки, то увидите, что каждая идея, приносящая выгоду, прошла через эти этапы: Эйнштейн, братья Райт, мадам Кюри, Эдисон, Пастер” (К Корнблат, 1983). Этот эмоциональный ответ дает представление о сильном бунтарском духе, который, по мнению

Джонса, является единственной опорой выживания в мире риска и конкуренции.

Личная история

Артур Джонс родился в аграрном Арканзасе в 1923 году и вскоре после рождения переехал вместе с семьей в Туле, Оклахома. Он упорно отказывался разглашать любую информацию о детстве, юности в Оклахоме и не позволял обсуждать свою мать. Артура отослали жить в немецкую семью в Тулсе вскоре после рождения. Это, вероятно, сильно его травмировало, и поэтому он уходил от этой темы в сотнях интервью, которые давал журналистам. Даже его бывшие жены замечают, что ничего не знают о его жизни до совершеннолетия или деталях его детства.

Артур родился в семье врачей. Его дедушка, оба родителя, дядя, два брата – все были врачами. Его дочь, Ева, работает врачом-акушером в Нью-Йорк Сити. Его мать поступила в медицинскую школу сразу после его рождения и отдала Артура на воспитание в немецкую семью, затем последовали другие семьи. Когда заходит речь о детстве, он вспоминает, в основном, об отце. Джонс говорит: “Он был святой”. Он шумно отказывается говорить о матеря. Этот отказ свидетельствует об одиноком, несчастливом детстве, подавлении эмоций, недостатке любви и незащищенности.

Артур не интересовался формальным образованием. Он бросил девятый класс и потому не стал учиться после средней школы. На замечание "Ю-Эс-Эй Тудей” о том, что он практически не имеет формального образования, Артур ответил: “Я прочитал в десять лет столько, сколько большинство людей не читают за всю жизнь. Я прочитал медицинскую библиотеку моего отца и все чертову публичную библиотеку по крайней мере три раза”. У Джонса были разнообразные пристрастия в чтении, куда входили такие авторы, как Вольтер, Марк Твен, Джонатан Свифт и Эдгар Аллан По. Он утверждает, что прочитал “Отверженных” в третьем классе.

Попытка спрятаться в мире книг и мечтаний привела к тому, что он создал для себя фантастическую реальность, которая тесно связана с историями жизни других великих инноваторов, вождей и изобретателей. Линкольн, Рузвельт и другие великие мировые лидеры гипнотизировали его величием своей жизни. Билл Лир, Тед Тернер, Том Монаген, Фред Смит, Билл Гейтс и другие инноваторы, описанные здесь, также с жадностью читали и интересовались грандиозными историческими персонажами. Эти личности бежали от реальности несчастливого детства, фантазируя о счастливом и благополучном мире. Читательские

привычки Джонса с возрастом изменились, сейчас он читает “Гунна Аттилу” и маркиза де Сада. В его доме Джамбо Лейер на озере Елена, во Флориде, есть библиотека, в которой собрано 15000 томов книг. (У Билла Гейтса 25000 томов в новом доме в Вашингтоне).

Будучи еще ребенком, Джонс проявлял страстный интерес к полетам, змеям, путешествиям и девочкам. С возрастом эти интересы превратились в одержимость “самыми молодыми женщинами, самыми быстрыми самолетами и самыми большими крокодилами”. Артур был достаточно несчастлив и развит не по годам, чтобы начать искать свое место в жизни в очень раннем возрасте. В восемь лет он впервые убежал из дома в поисках правды, любви и приключений. Это раннее бунтарство было основано на стремлении найти компанию в фантастическом мире своих мечтаний. Это также свидетельствует о темпераменте одаренного человека, который восстает против того, что считает посредственностью. Он постоянно убегал из дома до тех пор, пока не бросил школу в девятом классе. Затем он уехал из дому в поисках своего места в мире. (Четырнадцатилетним он отправился в путешествие по железной дороге в самый разгар Великой Депрессии – это не совсем обычный способ узнать мир.) Джонс говорил: “Я работал мойщиком посуды, поваром, копал канавы и чистил выгребные ямы”. Это было его обязательным образованием для выживания в динамичном мире. В девятнадцать лет он поступил на службу в Военно-Морской Флот, научился летать и познал мир более упорядоченным способом (то же самое происходило и с Лиром, и с Тернером, и с Монагеном в те же годы).

Бизнес и личное выживание

Артур Джонс работал над своей теорией “автоматической штанги” в течение всей жизни, даже во время полетов на парашюте-крыле и путешествий по Африке. Он построил первую модель в Тулсе в 1948 году, но мечты о великих завоеваниях и трудности внедрения отодвинули осуществление этого проекта на длительный срок. Но, несмотря на это, его не оставляли мысли об “автоматизации физических упражнений”. У него было страстное желание самостоятельно разработать лучший спортивный снаряд для себя. Его не интересовали деньги, которые можно было на этом заработать, и не интересовали открывающиеся при этом новые возможности в бизнесе.

Артур продолжал строить прототипные модели машины своей мечты и в конечном итоге остановился на конструкции “кулак”, сделанной так, чтобы машина оптимально взаимодействовала с телом. "Кулак” больше напоминал раковину моллюска, отсюда и название “Наутилус”. Такая форма была основным преимуществом конструкции, так как делала работу мышц эффективнее на 92 процента, в отличие от классической штанги, которая задействовала лишь 6 процентов мышц.

Джонс совершенствовал форму “кулак” долгие годы и разработал большое количество различных версий, которые затем использовал в сотнях прототипов. Однажды ночью в Африке он проснулся с решением задачи. Это было как раз во время съемок фильма “Дикий груз” с “Нэйшенал Джеографик” (“Национальная география”). Его внезапно озарило “Эврика”! Он немедленно начал мастерить устройство прямо посреди ночи. Услышанное от него описание этого типично для большинства великих изобретений: “Я монтировал его, оно не работало. Это был абсолютный, полный провал. Но неудача была настолько очевидной, что я впервые понял ее причину. Я моментально понял как модифицировать и переделать ее… Я возился с нею ночь и день и медленно решил все проблемы, одну за другой” (Калбэкер, 1983).

Устройство “Наутилус” все еще не было бы построено, если бы правительство Родезии не конфисковало его вещи и не выдворило из страны. В то время Артуру Джонсу было сорок пять лет (1968). Правительство завладело его состоянием в 1,6 млн. дол., что включало семь транспортных средств, два самолета, новый вертолет, пятимиллионный доход от фильма и две оборудованные видеостудии. Они отняли у него средства к существованию и сломили его дух. Внезапно Джонс оказался во

Флориде без работы, видимых возможностей для получения дохода.

Джонс все еще вынашивал планы постройки нового тренажера. Он занял у сестры 2500 дол., продал фильм о дикой природе и переделал прототип. Он снял едва ли не последние деньги со своей кредитной карточки и доставил свой прототип на шоу оборудования для силовых тренировок, которое проходило в Лос-Анджелесе в 1970 году. У Артура все еще не было планов создания рынка для своей машины или же ее массового производства. Он хотел, чтобы какой-нибудь крупный производитель увидел ее, заинтересовался и купил право на производство. Он ошибся. В лучших традициях инноваторов, он хотел только предложить свою идею специалистам. В лучших традициях специалистов, они просто не интересовались ничем новым или необычным. Однако многие владельцы оздоровительных клубов (“Хелс-Клаб”) заинтересовались новой машиной и сделали ему заказы на тренажер. Это был неожиданный поворот. Он был рад их заинтересованности. Он не был готов производить ее, но все же взял заказы, потому что это давало ему возможность выжить. Для того чтобы профинансировать компанию, он попросил, чтобы ему заранее выплатили деньги за эти новые машины. Его продукт никогда не подвергался бета-тестированию (статистический анализ спроса) или анализу конъюнктуры рынка, был построен без чертежей, но Джонса не интересовали эти тривиальные вопросы.

Продюсерские навыки и изобретательность помогли Джонсу внедрить это инновационное изобретение, созданное благодаря его креативным способностям. Занявшись дистрибьюторской деятельностью, Джонс столкнулся с тем, что существующий, особенно профессиональный, спортивный рынок требует новой идеи для быстро развивающегося рынка оборудования для бодибилдинга. Он был удивлен, что специалисты по традиционным силовым видам спорта и бодибилдингу оказывают сопротивление всему новому. Специалисты уже говорили ему, что его идея не сработает. Он решил не обращать внимания на этих традиционалистов и сконцентрировался на убеждении нового поколения в правильности своей системы. “Наутилусом” он создал новую нишу на рынке и стал лидером индустрии спортивного оборудования, разрушив старые методы физической подготовки.

Миллион бесплатных рекомендаций

Самостоятельно разработав новую стратегию маркетинга, Артур поставил первые экземпляры “Наутилуса” в “Канзас Сити Чифс” и “Бостон Ред Соке”. За короткий период двадцать две или двадцать восемь футбольных команд НФЛ и все, кроме одной, команды баскетбольной лиги получили новый набор (двадцать девять тренажеров) оборудования “Наутилус”. Эта стратегия имела два преимущества. Он продавал свое оборудование потребителям, имеющим хорошее финансовое положение. И, кроме того, успехи, быстро достигнутые профессиональными атлетами, создавали хорошую рекламу его оборудованию. Например, Фред Линн говорил о том, что оборудование “Наутилус” очень удобно для быстрого наращивания разных групп мышц. В 1978 году он дал высокую оценку тренажеру. Вскоре после этого, рекомендации об эффективности оборудования поступили от таких знаменитостей, как Джордж Гамильтон, Бо Дерек, Виктория Принципал и Билли Джин Кинг. Продукция “Наутилус” охватывала все большее число различных потребителей, она стала доминировать на всех рынках оборудования для физических упражнений, ее размещали повсюду, включая больницы, средние школы, гимнастические залы колледжей, рэкетбольные клубы, теннисные клубы и корпоративные оздоровительные центры. Джонсу удалось создать своей продукции имидж благодаря тому, что он избрал правильную тактику распространения продукции и смог создать новую рыночную нишу. Он разрушил старое и создал новое.

Миллионы в бесплатной рекламе

Способ распространения, возможно, имел даже большее значение для успеха “Наутилус”, чем рекомендации. Этот маркетинговый прием гения был основан на полном недоверии Артура в отношении общества юристов. Он ненавидел юристов страстно и поэтому написал краской название “Наутилус” на каждом спортивном клубе, и люди запомнили его торговую марку. Он связал название “Наутилус” со всеми спортивными клубами “Наутилус-Центр” или “Наутилус-Клаб”, позволив использовать название своего продукта без платы за право использования. Его стратегия привела к тому, что название “Наутилус” стало неизменно ассоциироваться с бодибилдингом.

Случайному наблюдателю может показаться, что “Наутилус” построен на франчайзинговой системе. Но это не так. Артур настолько ненавидел законную систему, что отказался иметь привилегии авторского права на название и практически позволил использовать название “Наутилус” любому клубу, который приобретет полный комплект (двадцать четыре тренажера) его оборудования. С того времени центры “Наутилус” появились везде. Такая стратегия Джонса привела к тому, что его торговую марку стали узнавать везде, что обычно невозможно для частной компании. Эффективность этой системы распространения была эквивалентна эффективности рекламной кампании, стоящей миллионы долларов и проводимой компаниями национального значения. Эта стратегия подняла спрос на оборудование “Наутилус”, отпала необходимость в проведении дорогостоящей рекламной компании, и название “Наутилус” стало таким же известным, как “Ксерокс” и “Клинекс”. “Наутилус” стал вездесущим товаром массового потребления и катализатором революционных изменений в бодибилдинге.

Быстрые результаты тренировки, независимо от пола

Еще одним фактором мистического успеха “Наутилуса” была скорость и эффективность результатов занятий на нем. Инновация Джонса была с радостью воспринята новым поколением 70-х. Результаты тренировок проявлялись очень быстро, намного быстрее, чем при тренировках со старыми спортивными снарядами и штангами. Джонс считал, что достаточно тренироваться по сорок пять минут три раза в неделю, а результаты будут такими же, как и при многочасовых тренировках, практиковавшихся ранее в гимнастических залах. Он пошел даже дальше, говоря, что тренировок два раза в неделю будет достаточно для поддержания формы. Идея формирования своего тела с минимальными усилиями быстро нашла отклик в умах нового поколения. Революция, произведенная “Наутилус”, позволила и женщинам заняться бодибилдингом для поддержания формы, вместо постоянных диет для сбрасывания лишнего веса и обычной гимнастики.

В середине 80-х в систему “Наутилус” входило 63 тренажера, которые стоили 40000 дол. и были установлены в 90 процентах спортивных центров в Соединенных Штатах. Десять тысяч клубов имели оборудование “Наутилус” и использовали логотип “Наутилус” как свой собственный. Ежегодные доходы “Наутилуса” достигли 400 млн. дол. к 1985 году – к тому времени использовалось уже 100000 устройств “Наутилус”. “Наутилус” доминировал на рынке оборудования для спортивных упражнений, произвел революционные изменения в этих упражнениях и сделал их возможными для обоих полов.

Характеристика поведения

Одна из пяти бывших жен Джонса дала некоторые пояснения по поводу его индивидуализма и бунтарства. Она рассказывала, что он был очень одинок в юности. Она говорила: “Он не взрослел, он просто рос” (“Тайм”, 1985). Эта незащищенность привела к тому, что Джонс стал эксцентричным человеком, настоящим бунтарем. Он игнорировал все правила общества, его постоянно влекло в неизвестность. Он жертвовал личными нуждами, здоровьем и деньгами ради достижения целей, обусловленных неустроенной юностью.

Джонс был трудоголиком. Он работал по восемнадцать часов в день. Он говорил, что спит только 4 часа в сутки уже в течение тридцати лет. Служащие “Наутилус” говорили, что он часто забывает об обеде. Они описывали совещания, длившиеся до двух часов ночи. Они всегда говорили о нем с почтением и характеризовали как эксцентричного гения.

Артур Джонс слушал только себя по многим причинам” и прежде всего потому что был интравертом, сосредоточенным на своем внутреннем мире. Он видел картину мира в целом – он видел лес, а не деревья – и его интуиция и внутреннее чутье были ему опорой. Артур решал проблемы и принимал решения при помощи рационального мышления. Другими словами, он не принимал в расчет личные чувства других и свои собственные в то время, когда воплощал в жизнь свое изобретение или инновацию. Он был очень организован и самостоятельно контролировал практически все. Артур Джонс представляет собой интровертный, интуитивно мыслящий оценивающий тип, который часто встречается у предпринимателей и инноваторов всего мира, согласно Карлу Юнгу.

Один репортер характеризовал Джонса как “человека, который сделал себя сам и в голове у которого, похоже, встроена микросхема. Человека, обладающего целостностью и проницательным умом”. Тот же самый репортер изображает Джонса “антиобщественным подростком” и “одним из самых злых людей, которых ему доводилось встречать когда-либо”. Другой репортер сказал, что Джонс “умышленно равнодушен ко всему, кроме сугубо практического”. Джонс сам описывал свой антисоциальный и бунтарский характер: “Когда мне было четырнадцать, я общался исключительно с людьми, которым было за тридцать и сорок лет. Мне было, да и сейчас, совершенно неинтересно со своими сверстниками” (Билгор, 1980).

Еще один представитель средств массовой информации

описывает Джонса как “человеческую динамо-машину в шестьдесят лет” и характеризует его как нечто среднее между “коммивояжером, наделенным лживостью змея-соблазнителя, и евангелистом со Среднего Запада”. Джонс сам замечал, что его политическая идеология на 64000 миль правее, чем у Гунна Аттилы. Он говорил, что не слишком интересуется обществом и предпочитает надежную компанию своих животных. Они – его убежище, как показывает его невероятное заявление прессе, сделанное в 1983 году: “Я убил семьдесят три человека и шестьсот слонов и сожалею о слонах” (Роберте, 1985). Этот репортер характеризовал Джонса как “садиста-мизантропа – в лучшем случае, и как настоящего маньяка – в худшем”. Джонс женился пять раз. Каждая из жен была подростком во время женитьбы. Когда они достигали тридцати, он с ними разводился. Так случалось, что у Джонса было подсознательное стремление удовлетворить свою потребность в женской любви и дружбе, так же как и стремление почувствовать себя юным, путем постоянных покорении молодых женщин. В любом случае он удовлетворял свои эгоистические потребности в стиле, который редко встречается за пределами Голливуда. У Джонса, очевидно, было глубокое подсознательное стремление преодолеть идущий с детства недостаток интимности, привязанности и любви, связанный с отсутствием фигуры матери.

Паранойя присутствовала во многих чертах поведения Артура Джонса. Он постоянно носил кольт 45 калибра, потому что “большинство людей верят в милосердное Провидение, а я верю в практичный Хартфорд” (город, где основано производство кольтов). Он описывал свою философию управления, выражаясь языком Тедди Рузвельта, в ироничном стиле: “Подкрадись и достань автомат Томпсона”. Это поведение можно наблюдать на примере системы безопасности в “Джамбо Лейр”, где на мониторах видно все, что делают служащие двадцать четыре часа в сутки. Его подозрительность ко всему человеческому роду становится ясной из его часто цитируемого высказывания о человечестве: “хомо-лунатики, хомо-маньяки и хомо-берсерки”.

Дополнительная инновация

Артур Джонс был заядлым игроком и одержимым инноватором, который продолжал изобретать еще долго после того, как достаточно обеспечил себя. Он использовал успех “Наутилуса” для того чтобы воплотить в жизнь некоторые из его детских мечтаний. Он вкладывал большую часть прибыли от “Наутилуса” в строительство, стоившего 90 млн. дол., комплекса для производства видеопродукции “Джамбо Лэйр” в середине 80-х. В 1985 году он сообщил средствам массовой информации, что это самый крупный комплекс по производству видеопродукции в мире. По его выражению, “Эн-Би-Си” будет выглядеть по сравнению с ним как дерьмовая коробка”. В это время начало работу его собственное телевидение “Наутилус Телевижн Нетворк” (Телевизионная сеть телевещания Наутилус), которая должна была показывать документальные фильмы и телешоу. Он также стал выпускать тренажер “Наутилус”, предназначенный для домашнего использования, стремясь создать массовый рынок, и еще один тренажер, предназначенный для людей с больной спиной.

Успех бунтарства

Только бунтарь способен нарушать традиционные догмы и создавать действительно инновационные достижения. Артур Джонс является олицетворением этого типа личности. Мы говорили, что необходимо уметь свободно воплощать свои детские мечты я фантазии, чтобы действительно проявить свою креативность. Артур Джонс всегда позволял себе воплощать свои детские фантазии. Примером этого вызывающего и бунтарского поведения может быть его стремление к взрослым игрушкам. Он лично владел и летал на двух самолетах: реактивном “Боинге–707” и –“Сессна Ситэйшн”. Его ранчо площадью в 600 акров “Джамбо Лэйр”, во Флориде, представляет собой зверинец для диких животных, включая девяносто слонов, три носорога, гориллу, триста аллигаторов, четыреста крокодилов, и множество гремучих змей, черепах и скорпионов. Здесь же располагались штаб-квартира компании “Наутилус” и офисы. Это не была обычная штаб-квартира корпорации, куда можно было пригласить местное банковское общество на чай.

Артур Джонс не является типичным, и нет необходимости идеализировать и использовать в качестве модели его жизненный стиль или тип личности. Он продемонстрировал способности к новаторству и творчеству, выходящие за рамки. Бунтарство было, пожалуй, краеугольным камнем его личности и позволило ему изменить методы физической подготовки во всем мире. Его способность игнорировать экспертов и использовать принцип “созидательного разрушения” – одна из сторон поведения Джонса, которой сложно подражать. Именно бунтарское поведение сделало Артура Джонса настоящим гением инноваций.

notes

Notes